

PERATURAN PEMARKAHAN MIP MODUL 4
PERNIAGAAN
KERTAS 2 (3766/2)

1.	(a)		Organisasi Bukan Bermotifkan Untung ialah :	
		H1	Organisasi yang memenuhi keperluan awam dalam pelbagai bidang	1
		H2	Termasuk bidang pendidikan / keagamaan / sosial / budaya.	1
		H3	Menyediakan barang / perkhidmatan	1
		H4	Membantu golongan kurang berkemampuan / miskin tegar / gelandangan/orang kurang upaya/ warga tua yang terabai / melindungi haiwan yang terbiar.	1
		H5	Bermatlamat meningkatkan penglibatan sektor awam dalam kegiatan masyarakat	1
		H6	Contohnya, Rumah Anak Yatim / Agensi MAKNA	1
				[Mak 3]
	(b)		Kelebihan perkongsian	
		H1	Modal yang lebih besar /disumbangkan oleh rakan kongsi / Rm 170 000	1
		H2	Mudah ditubuhkan / tidak banyak peraturan perlu dipatuhi	1
		H3	Dapat berkongsi kepakaran / menambah pengetahuan / pengalaman dalam bidang elektrik	1
		H4	Risiko kerugian dapat dikongsi	1
				[Mak 3]
	(c)		Klasifikasi perniagaan Dr.Azmil	
		F1	Saiz kecil	1
		H1a	Jualan tahunan Rm 200 000 / kurang dari 15 juta	1
		H1b	Bilangan pekerja 10 orang / jumlah pekerja 5 orang hingga 75 orang	1
		F2	Sektor ketiga / tertier	1
		H2a	Memberikan perkhidmatan secara langsung kepada pengguna.	1
		H2b	Klinik veterinar / perkhidmatan swasta	1
				[Mak 4]

2	(a)			Kepentingan keuntungan	
			H1	Mengukur tahap prestasi	1
			H2	Menentukan hala tuju perniagaan	1
			H3	Mengembangkan dan memastikan kelangsungan	
			H4	perniagaan	1
			H5	Melambangkan imej perniagaan	1
			H6	Menarik pelabur asing	1
			H7	Melaksanakan tanggungjawab sosial dalam pembangunan kemudahan awam .	1
					[Mak 4]
	(b)			Peranan kerajaan	
			F1	Pengangguran kitaran	1
			H1	Melaksanakan dasar kewangan negara	1
			H1a	Menurunkan kadar faedah simpanan bank	1
			H1b	Menurunkan cukai eksport	1
			H2	Melaksanakan dasar fiskal	1
			H2a	Permintaan barang meningkat	1
			H2b	Hasil Kerajaan / hasil cukai korporat / hasil cukai individu bertambah	1
					[Mak 6]

3	(a)		Ciri-ciri objektif ialah	
		F1	Spesifik	1
		H1a	Pernyataan objektif secara khusus / jelas	1
		H1b	Menjual minyak wangi / Syarikat minyak wangi	1
		F2	Boleh diukur	1
		H2a	Boleh diukur secara kuantitatif dan kualitatif	1
		H2b	Mengeluarkan sebanyak 500 000 unit minyak wangi	1
		F3	Boleh dicapai	1
		H3a	Mampu mencapai sasaran yang ditetapkan	1
		H3b	Megeluarkan 500 000 minyak wangi	1
		F4	Munasabah	1
		H4a	Peluang yang tidak mustahil untuk dicapai / mengikut kemampuan organisasi	1
		H4b	Syarikat mampu hasilkan 500 000 botol minyak wangi / penggunaan sumber manusia dan sumber fizikal yang cukup	1
		F5	Jangka masa	1
		H5a	Satu tempoh masa yang diperlukan dalam menentukan objektif	1
		H5b	Promosi dijangka berlaku pada bulan Mei / Jun	1
		H5c	Tahun 2023	1
				[Mak 6]
	(b)		Cabaran perniagaan bersaiz besar	
		H1	Ketidakpastian pasaran	1
		H2	Pengambilan pekerja mahir / berpengalaman	1
		H3	Meningkatkan keuntungan tahunan	1
		H4	Perundangan peraturan Kerajaan	1
		H5	Perubahan dalam ekonomi global / politik / teknologi	1
		H6	Undang-undang melindungi pengguna	1
				[Mak 4]

4.	(a)			Dua peranan pengurusan sumber manusia	
		(i)	F1	Membangun pasukan untuk mencapai sasaran	1
			H1a	Mewujudkan kerjasama melalui perkongsian, pengetahuan, pengalaman dan kemahiran untuk mencapai sasaran pasukan	1
			H1b	Pencapaian KPI sebagai penunjuk prestasi	1
			H1c	Mewujudkan semangat berpasukan	1
			F2	Pemberian insentif yang munasabah	1
			H2a	Meningkatkan pencapaian prestasi perniagaan	1
			H2b	Meningkatkan motivasi / kesetiaan pekerja	1
			H2c	Memastikan pekerja rasa dihargai	1
				[Mak 4]	
	(b)	(i)		Jenis struktur organisasi yang terlibat dalam Syarikat Teguh Budi Sdn Bhd.	
			F1	Struktur organisasi berdasarkan geografi /wilayah.	1
				[Mak 1]	
		(ii)		Ciri-ciri struktur organisasi di 4(b)(i).	
			H1	Diwujudkan berdasarkan kawasan pasaran yang menjadi fokus syarikat	1
			H2	Struktur organisasi ini memerlukan jumlah pekerja yang ramai	1
			H3	Bertujuan untuk menyelaraskan jabatan / unit / bahagian di setiap wilayah.	1
			H4	Sentiasa berhubung dengan ibu pejabat agar mendapat sesuatu maklumat yang jelas / cepat	1
			H5	Contoh Pengurus Wilayah Utara / Pengurus Wilayah Selatan / Pengurus Wilayah Sabah dan contoh yang lain	1
				[Mak 5]	

5	(a)			Jenis sumber fizikal yang diperlukan oleh Encik Rashidi	
			F1	Bahan mentah	1
			H1	Buah mangga/asam boi	1
			F2	Produk siap	1
			H2	Jeruk mangga asam boi	1
			F3	Peralatan teknologi maklumat dan komunikasi	1
			H3	Telefon pintar/ komputer	1
			F4	Kilang dan mesin	1
			H4	Tempat memproses jeruk mangga asam boi / alat untuk memproses jeruk mangga asam boi	1
					[Mak 4]
	(b)			Syarikat Miju Sdn Bhd membuat keputusan tersebut kerana	
			H1	Kemahiran / pengalaman /kepakaran yang diperoleh oleh pekerja	1
			H2	Kualiti/ prestasi perniagaan terjamin	1
			H3	Mengelakkan berlaku kesilapan semasa menjalankan tugas	1
			H4	Syarikat telah mengeluarkan kos yang tinggi.	
					[Mak 2]
	(c)			Prosedur mengurus sumber teknologi	
			F1	Paten	1
			H1a	Merujuk kepada hak eksklusif untuk reka cipta / produk baharu / proses penghasilan yang baharu	1
			H1b	Reka cipta yang belum dizahirkan oleh mana-mana pihak	1
			H1c	Layak mendapat perlindungan syarikat	
			H1d	Contoh reka bentuk kereta	1
			F2	Hak Cipta Terpelihara	
			H2a	Merujuk kepada hak eksklusif penciptaan karya untuk tempoh tertentu	1
			H2b	Ekspresi idea yang telah direkod dan dizahirkan	1
			H2c	Melindungi hasil ciptaan supaya tidak disalsh guna oleh orang lain.	1
			H2d	Contoh hasil karya muzik, filem, muzik dan lain-lain	1
					[Mak 4]

6.	(a)	(i)		Sumber pembiayaan Puan Hidayah	
			H1	Pembiayaan gadaian / Ar Rahnu	1
			H2	Satu barang yang berharga dijadikan cagaran untuk mendapatkan pinjaman	1
			H2	Hutang tersebut tidak dapat dijelaskan, barang cagaran akan menjadi hak milik Ar Rahnu	1
					[Mak 3]
		(ii)		Kelemahan sumber pembiayaan	
			H1	Perlu meletakkan barang kemasnya sebagai cagaran	1
			H2	Tertakluk kepada syarat pinjaman	1
			H3	Dikenakan upah simpanan	
			H4	Risiko kehilangan barang kemas yang diletakkan sebagai cagaran	1
					1
					[Mak 3]
	b			Modal yang diperlukan oleh sesebuah perniagaan.	
			H1	Wang tunai	1
			H2	Bahan mentah	1
			H3	Bangunan kilang	1
			H4	Mesin dan peralatan	1
					[Mak 4]

BAHAGIAN B

7.	(a)		S1 ialah	
		F1	Titik pulang modal	1
		H1	Jumlah hasil sama dengan jumlah kos	1
		H2	Kuantiti sama dengan Q1 / hasil sama dengan H1	1
		H3	Titik S1 perniagaan mendapat titik pulang modal / tiada untung / tiada rugi	1
				[Mak 4]
	(b)		Kesan kepada Perniagaan Kek Puan Saliza sekira jualannya berada di Kawasan Y	
		H1	Perniagaan mengalami kerugian.	1
		H2	Kuantiti 500 unit / hasil RM1500	1
		H3	Perniagaan rugi sebanyak RM1500 unit	1
		H4	Kuantiti kurang daripada 800 unit	1
		H5	Perniagaan tidak boleh beroperasi / tidak mampu kembangkan perniagaan	1
				[Mak 5]
	(c)		Cara yang boleh dilakukan oleh Puan Saliza supaya tidak terus berada di Kawasan Y	
		H1	Menambahkan jumlah pengeluaran agar melebihi 500 unit	1
		H2	Menurunkan harga jualan	1
		H3	Meningkatkan jumlah hasil / jualan	1
		H4	Mempelbagaikan barang jualan	1
		H5	Mengurangkan jumlah kos	1
		H6	Meminimumkan kos	1
				[Mak 6]

8	(a)			Kepentingan menyediakan rancangan perniagaan tersebut	
			H1	Memberi peluang kepada AI Ikhlas Enterprise menilai projek yang dirancang dengan teliti.	1
			H2	Menganggar keperluan sumber perniagaan / sumber bahan mentah / sumber pekerja	1
			H3	Menjangkakan risiko dan masalah yang akan berlaku dalam perniagaan	1
			H4	Gambaran awal projek yang dijalankan berdaya maju atau tidak	1
			H5	Meyakinkan pihak bank untuk membuat pelaburan.	1
					[Mak 5]
	(b)			Elemen rancangan pentadbiran yang dihasilkan dalam rancangan perniagaan AI Ikhlas Enterprise.	
			H1	Menyediakan carta organisasi	1
			H2	Menyediakan spesifikasi tugas mengikut jawatan	1
			H3	Menyediakan jadual imbuhan/ gaji/ insentif yang disediakan	1
			H4	Menyenaraikan senarai keperluan pejabat.	1
			H5	Menjelaskan logo syarikat	1
					[Mak 4]
	(c)			Campuran pemasaran bagi AI Ikhlas Enterprise.	
			F1	Produk	1
			H1	Produk sukan yang memenuhi citarasa pelanggan	1
			H1a	Contoh kasut sukan / peralatan sukan.	1
			F2	Harga	1
			H2	Menawarkan harga berpatutan	1
			H2a	pelanggan mampu milik /sesuai dengan kualiti	1
			F3	Saluran agihan / tempat	1
			H3	Memilih saluran agihan yang sesuai dengan produk sukan	1
			H3a	Contoh Peruncit / lantik ejen	1
			F4	Promosi	1
			H4	Guna kaedah promosi yang berkesan untuk lariskan jualan.	1
			H4a	Promosi jualan / pengiklanan	1
					[Mak 6]

9	(a)		Kesan yang dihadapi akibat kegagalan mencapai objektif	
		F1	Jualan merosot	1
		H1	Menjejaskan sasaran jualan	1
		F2	Tidak mampu membayar kos perniagaan	1
		H2a	Tidak dapat menjelaskan kos tetap dan kos berubah	1
		H2b	Kos operasi perniagaan tidak dapat dibayar	1
		F3	Gagal dalam persaingan	1
		H3a	Tidak mempunyai kewangan yang kukuh untuk bersaing dalam pasaran	1
		H3b	Pekerja beralih arah ke Syarikat lain.	1
		F4	Imej perniagaan terjejas	1
		H4a	Imej pada pihak yang berpentingan tercalar	1
		H4b	Sukar dapat Kerjasama daripada pihak bank	1
		F5	Tidak mampu mengembangkan perniagaan	1
		H5a	Gagal menambahkan cawangan	1
		H5b	Ketidakmampuan bertahan dalm industri.	1
				[Mak 6]
	(b)		Ciri-ciri keperibadian usahawan yang perlu ada pada Encik Danish.	
		H1	Tidak berputus asa walaupun jualan syarikat merosot	1
		H2	Berani menghadapi risiko sekiranya kerugian	1
		H3	Yakin dan optimistik dengan Keputusan yang dibuat	1
		H4	Berinisiatif dan bertanggungjawab dengan masalah yang berlaku	1
		H5	Tabah Ketika perniagaan menghadapi masalah	1
		H6	Berfikiran positif	1
		H7	Berani untuk gagal.	1
				[Mak 4]
	(c)		Cara Encik Danish menjalankan tanggungjawab sebagai seorang usahawan setelah mendaftar perniagaannya.	
		H1	Mempamerkan sijil perakuan pendaftaran /lesen di tempat yang boleh dilihat	1
		H2	Mempamerkan papan tanda perniagaan mengikut spesifikasi yang ditetapkan oleh pihak berkuasa tempatan	1
		H3	Nama dan nombor pendaftaran tertera pada dokumen rasmi / resit / invois	1

		H4	Memperbaharui sijil perakuan pendaftaran pada bila-bila masa selepas pemerbadanan Syarikat.	1
		H5	Mendaftar perubahan maklumat dalam masa 30 hari dari tarikh perubahan.	1
		H6	Menamatkan pendaftaran perniagaan dalam tempoh 30 hari dari Tarikh penamatan perniagaan.	1
				[Mak 5]

BAHAGIAN C

10	(a)		Bentuk pemilikan perniagaan Puan Shamsiah.	
		H1	Milikan tunggal	1
		H2	Modal permulaan daripada simpanan sendiri / pinjaman saudara mara / RM 50, 000. 00	1
		H3	Bebas membuat keputusan	1
		H4	Dikawal sepenuhnya oleh individu sahaja	1
		H5	Beban cukai yang rendah	1
				[Mak 3]
	(b)		Kelebihan menggunakan media sosial dalam aktiviti pemasaran	
		H1	Dapat mengiklan barang dan perkhidmatan	1
		H2	Pengguna mengetahui kewujudan barang dan perkhidmatan yang ditawarkan	1
		H3	Dapat meluaskan pasaran	1
		H4	Dapat mencari pelanggan baharu	1
		H5	Pelanggan tertarik melalui respon pengguna sebelum ini.	1
		H6	Dapat mengekalkan pelanggan sedia ada	1
		H7	Iklan yang dipromosikan mampu kekalkan pelanggan	1
		H8	Dapat menjimatkan kos	1
		H9	Beroperasi 24 jam	1
				[Mak 4]
	(c)	(i)	Fungsian yang dikawal oleh Encik Hilmi ialah	
		H1	Fungsian Kewangan.	1
				[Mak 1]
	(c)	(ii)	Peranan fungsian kewangan	
		H1	Membuat perancangan kewangan	1
		H2	Menentukan objektif kewangan yang dicapai oleh organisasi	1
		H3	Mengagihkan sumber kewangan mengikut peruntukan yang ditetapkan	1
		H4	Perlu diagihkan mengikut peruntukan setiap bahagian.	1

			H5	Mengawal kewangan setiap bahagian mengikut bajet yang diluluskan	1
			H6	Mengelak berlakunya penyelewengan dan penipuan	1
					[Mak 4]
	(d)			Cadangan pelbagai kaedah promosi yang baru untuk meningkatkan jualan.	
			H1	Kaedah Pengiklanan	1
			H2	Iklan-iklan digiatkan lagi supaya pengguna tahu	1
			H3	kewujudan Kedai Kek Dan Roti Suria ini .	1
			H4	Boleh memilih sama ada media bercetak atau media elektronik	1
			H5	Contoh yang bersesuaian	1
			H6	Kaedah Jualan Langsung	1
			H7	Interaksi dan pertemuan secara peribadi antara penjual	1
			H8	dan pelanggan	1
			H9	Kaedah promosi jualan	1
			H10	Untuk menarik minat pengguna membeli kek dan roti	1
			H11	Boleh guna cabutan bertuah / pemberian diskaun/ pemberian kupon dan sampel percuma.	1
			H12	Kaedah publisiti	1
			H13	Menggunakan media massa / pemasaran digital	1
					[Mak 4]
	(e)		H1	Wajar	1
			H2	Kerana dapat membuat pinjaman dengan jumlah yang lebih besar berbanding pembiayaan dalaman.	1
			H3	Tempoh bayaran balik pinjaman boleh mengikut kemampuan Pn Shamsiah	1
			H4	Tidak mempunyai cagaran	1
			H5	Contoh institusi kewangan/ Jaminan kredit / Modal permulaan / Bantuan Modal	1
				ATAU	
			H6	Tidak Wajar	1
			H7	Kerana sumber dalaman lebih mudah diperoleh	1
			H8	Banyak tertakluk terma dan syarat	1
			H9	Persaingan yang sengit untuk dapatkan pinjaman	1
			H10	Dikenakan faedah yang tinggi	1
			H11	Contoh simpanan sendiri / modal daripada keuntungan (rizab)	1
					[Mak 4]

PERATURAN PEMARKAHAN TAMAT